A 72-181.

CANADA
MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE

PUBLICATION No 831
BULLETIN TECHNIQUE No 77

Publié en Août, 1950

L'ASSURANCE-VIE CHEZ LES CULTIVATEURS de la SASKATCHEWAN

630.4
C212
P831F
1950
C3

Digitized by the Internet Archive
in 2012 with funding from
Agriculture and Agri-Food Canada – Agriculture et Agroalimentaire Canada

http://www.archive.org/details/lassurancevieche00haas

PUBLICATION N° 831
BULLETIN TECHNIQUE N° 77

PUBLIÉ EN AOÛT 1950

CANADA
MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE

L'ASSURANCE-VIE CHEZ LES CULTIVATEURS *de la* SASKATCHEWAN

Par
GORDON HAASE
Division fédérale de l'économie
Université de la Saskatchewan, Saskatoon

☆

Publié par ordre du très honorable James G. Gardiner,
Ministre de l'Agriculture, Ottawa, Canada.

2M 13294-8:50

TABLE DES MATIÈRES

Page

INTRODUCTION 7

L'assurance-vie et l'entreprise agricole 8
But de l'enquête 9
Méthodes d'enquête 9
Source des données 10
Remarques sur l'échantillon 10

CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES DE L'ASSURANCE-VIE CHEZ LES CULTIVATEURS DE LA SASKATCHEWAN 12

Souscriptions d'assurance-vie 12
Valeur et état des assurances 13
Genres d'assurance 15
Utilisation des assurances 20

RAPPORT ENTRE L'ORGANISATION ET LA GESTION DE LA FERME ET LES HABITUDES DES CULTIVATEURS EN MATIÈRE D'ASSURANCE-VIE 21

Tenure 21
Types de ferme 26
Étendue des fermes 30
Catégories de terrain 31
Catégories de sol 34
Avoir net 35

RAPPORT ENTRE LES QUALITÉS PERSONNELLES DU CULTIVATEUR ET SES HABITUDES EN MATIÈRE D'ASSURANCE 35

Nombre de personnes à charge 36
Âge du cultivateur 36
État matrimonial des cultivateurs 37
Degré d'instruction du cultivateur et de sa femme 39

RÉSUMÉ 40

REMERCIEMENTS

La présente étude des habitudes des cultivateurs de la Saskatchewan en matière d'assurance-vie fut entreprise par la Division de l'économie du ministère de l'Agriculture du Canada, en collaboration avec le Département de la coopération de la Saskatchewan et du Département de l'économie rurale de l'Université de la Saskatchewan. L'auteur désire remercier M. R. A. Stutt de la Division de l'économie et le professeur H. Van Vliet du Département de l'économie rurale de leurs conseils et de leur aide, et Mlles Irene Nesselroad et Vera Hannay de leur précieux concours.

L'ASSURANCE-VIE CHEZ LES CULTIVATEURS DE LA SASKATCHEWAN

Introduction

GORDON HAASE[1]

L'achat d'une police d'assurance-vie constitue pour bien des gens la transaction commerciale la plus importante de leur vie. Les modes d'assurance-vie modernes couvrent un grand nombre des besoins individuels. C'est ordinairement le chef de famille qui détient l'assurance. Celle-ci constitue un bien qui assure la sécurité future des personnes à charge à la mort du père de famille. De plus, les modes d'épargne de certaines polices d'assurance-vie constituent un moyen commode d'accumuler des économies. Cette caractéristique attire bien des gens qui pour une raison ou pour une autre ne désirent pas faire leurs placements eux-mêmes directement. Finalement, il faut mentionner l'emploi plus limité de l'assurance-vie pour obtenir un fonds d'éventualité qui sert à liquider une dette dans le cas de la mort prématurée de l'assuré. Plusieurs personnes contractent des dettes qu'elles seraient capables de payer après une certaine période; leur mort survenant entre-temps peut causer des difficultés et parfois des pertes à leurs survivants. La protection de l'assurance-vie peut s'obtenir pour la durée de la dette en vue de se protéger contre cette éventualité.

On ne peut généraliser au sujet du montant de l'assurance-vie qu'il convient de posséder. Deux facteurs principaux déterminent généralement le montant qui convient à chaque individu. Il y a d'abord le besoin de protection au moyen d'assurances. Ce besoin varie suivant la situation particulière de la famille et les revenus nécessaires en cas de décès du soutien de la famille. En même temps le montant de l'assurance qu'il est raisonnable d'acheter varie avec le revenu de l'assuré.

En ce qui concerne la situation de la famille, le besoin d'assurances est en raison directe du nombre de personnes à charge pour lesquelles on veut obtenir une assurance. Il est cependant évident que ce besoin n'est pas toujours le même. Par exemple, les enfants ont besoin d'être protégés aussi longtemps qu'ils ne sont pas assez âgés pour gagner leur vie. Il faut donc se procurer plus d'assurances lorsque les enfants sont jeunes qu'il n'est nécessaire pour assurer les mêmes avantages aux personnes plus âgées. Les mêmes remarques s'appliquent aux veuves. En plus de ces différences de besoin d'un caractère général, d'autres différences proviennent du degré de confort que l'assuré désire laisser et encore une fois ces conditions sont d'un caractère tout à fait personnel. Dans tous ces cas, l'usage que l'on veut faire de l'assurance dans l'établissement de biens de succession dépendra des propriétés et autres biens possédés par l'assuré. Ces biens contribueront aussi à satisfaire les besoins éventuels des personnes à charge.

1. Économiste adjoint, Division de l'économie, Service des marchés, ministère fédéral de l'Agriculture, Université de la Saskatchewan, Saskatoon, Saskatchewan.

Abstraction faite de tous les facteurs qui indiquent les besoins en assurances, il semble que le montant de l'assurance, dans toute situation, soit fonction directe de la capacité de l'assuré à payer les primes. Il semble recommandable que les achats d'assurance-vie soient dominés par cette idée. Les primes d'assurance-vie doivent être payées régulièrement et promptement si l'on veut que la police demeure en vigueur. Lorsqu'il est difficile d'équilibrer le budget familial, l'assurance-vie peut ne pas paraître essentielle; il peut alors arriver qu'on la laisse tomber. Il faut donc maintenir les primes à un niveau qui convienne au budget ordinaire de la famille. Il est préférable, du point de vue des personnes à charge, de toujours maintenir un moyen modéré de protection plutôt que de risquer d'être obligé d'abandonner une protection plus considérable.

L'assurance-vie et l'entreprise agricole

Les personnes qui possèdent leur propre entreprise ont ordinairement un besoin moins grand d'assurance-vie. Les héritiers d'une entreprise possèdent une source de revenus qui, même en l'absence de l'ancien propriétaire, suffiront à combler au moins quelques-uns de leurs besoins. La même situation se rencontre dans le cas d'héritiers de biens qui peuvent être facilement vendus. Une personne qui possède des biens mobiliers et immobiliers a donc besoin de moins d'assurance-vie qu'une personne qui ne possède aucun bien, lorsque chacun cherche à prévoir les besoins des personnes à sa charge.

Ces considérations s'appliquent surtout aux assurances dont peuvent avoir besoin les cultivateurs en général. Chacune des principales applications de l'assurance-vie moderne: bénéfices au décès, économies et protection contre les éventualités, conviennent mais à un degré moindre aux cultivateurs.

1. En premier lieu, les cultivateurs constituent leurs biens au moyen de terrains, d'améliorations et de machinerie. La valeur de ces biens ou leur capacité de produire un revenu en tant qu'entreprise, passe aux descendants à la mort du propriétaire. Le cultivateur peut se procurer des assurances pour laisser un bien de succession supplémentaire à ses survivants. Il compense ainsi la différence possible entre ses biens actuels et ce qu'il aurait aimé leur laisser.

2 Toutes les économies des cultivateurs sont ordinairement retournées à la ferme. La rentabilité de ces économies ainsi employées pour des améliorations et de la machinerie est ordinairement plus élevée que l'intérêt retiré du placement des économies dans les sociétés d'assurances. De plus, la plupart des fermes ne sont pas entièrement libérées de leurs dettes. Il serait coûteux pour le cultivateur d'accumuler des économies dans les compagnies d'assurances à un intérêt de 3 p. 100 et d'emprunter par ailleurs au taux de 6 p. 100.

3. L'assurance-protection contre les imprévus, même si elle possède une certaine valeur n'est pas populaire. Elle semble même convenir encore moins aux cultivateurs. L'achat de terrain, par exemple, se fait ordinairement sur un si long terme que le coût de la protection serait trop élevé.

L'assurance-vie a donc une importance beaucoup moins considérable pour les cultivateurs, en général, que pour les autres groupes de travailleurs. De plus, il existe de grandes différences entre les individus ou les groupes de cultivateurs en ce qui concerne les montants d'assurance-vie qu'ils devraient se procurer. Elles proviennent d'abord des diverses situations de l'entreprise agricole de chaque cultivateur et aussi des différentes qualités particulières du cultivateur et de sa famille.

1. L'état des affaires de la ferme influence à la fois le besoin d'assurances pour le cultivateur et sa capacité de se les procurer. Le mode de tenure fournit un exemple des différences de besoin. Les locataires en général ne mettent pas de biens de côté sous forme de terres. Ils ne possèdent donc pas le capital ni son revenu qu'ils pourraient laisser à leurs survivants. Dans pareil cas, ce groupe devrait trouver dans les assurances-vie un moyen d'établir un bien de succession en même temps que de réaliser des économies. D'un autre côté, la protection et les économies obtenues au moyen des assurances conviennent moins aux propriétaires de ferme.

   La capacité d'acquitter des primes peut varier en partie à cause des différentes grandeurs des fermes. Ce dernier facteur joue toujours un rôle important dans le progrès et le succès de la ferme. Les propriétaires de grandes fermes seront naturellement plus en mesure d'acheter des assurances que les cultivateurs vivant sur de petites fermes. En même temps il faut mentionner que les grands propriétaires, possesseurs de biens assez considérables, ont moins besoin d'assurances que les petits cultivateurs. Cet état de choses indique l'incompatibilité fondamentale qui existe entre le besoin et la capacité de payer que l'on utilise comme critères pour déterminer le montant de l'assurance qu'on devrait se procurer. Ceux qui ont le plus besoin d'assurances sont ceux qui sont le moins en mesure de se les procurer.

2. Les qualités particulières du cultivateur et de sa famille doivent se rapporter beaucoup plus exactement au besoin d'assurances qu'à la capacité de les payer. Les besoins varient d'un cultivateur à l'autre suivant les besoins des familles de différents âges et grandeurs. D'autres différences plus subtiles proviennent aussi de l'éducation, de la nationalité et de la religion du cultivateur. Ces facteurs font qu'on attache une importance plus ou moins grande au besoin d'assurances dans son propre cas.

But de l'enquête

Le but de la présente enquête peut se définir en fonction des considérations d'ordre général énoncées ci-dessus. En ce qui concerne les différents modes d'assurance moderne, on peut déterminer la plus ou moins grande applicabilité de l'assurance à toute entreprise particulière et à toute situation personnelle. On peut facilement classer les entreprises pertinentes et les facteurs personnels des cultivateurs, en général. Les assurances-vie convenant à chaque catégorie peuvent alors nous indiquer l'applicabilité des assurances aux cultivateurs d'une façon générale. Les données recueillies pour cette étude nous fournissent une estimation des assurances-vie courantes des différentes catégories.

Plus précisément, les buts de cette enquête peuvent se résumer à deux aspects principaux:

1. D'abord, indiquer les genres d'assurances-vie généralement en cours chez les cultivateurs. Naturellement on ne peut faire que des généralisations assez restreintes en ce qui concerne les habitudes de tous les cultivateurs du groupe. Elles n'en sont pas moins utiles pour établir une norme à même laquelle on pourra identifier et mettre en corrélation les déviations des différents groupes.

2. Ensuite on peut diviser les cultivateurs compris dans l'échantillon en sous-groupes suivant les facteurs d'entreprise agricole et les qualités personnelles se rapportant aux assurances-vie. On étudiera les modes d'assurance-vie de chacun de ces sous-groupes pour ensuite les comparer à ce qui semble l'usage qu'on devrait faire des assurances dans pareil cas.

Méthodes d'enquête

Cette enquête porte sur l'assurance-vie chez les cultivateurs de la Saskatchewan. Plus exactement, les données comprennent des renseignements sur les assurances, les entreprises et les affaires personnelles d'un groupe relativement restreint de cultivateurs. Ce groupe ne représente qu'une faible proportion de tous les cultivateurs de la province. Les conclusions à tirer d'une analyse de ces données s'appliquent directement seulement au groupe de l'échantillon. Étant

donné les conditions d'échantillonage, l'analyse de l'échantillon peut cependant nous permettre des généralisations sur l'appréciation du caractère de la population d'où provient l'échantillon.

Cette méthode inductive est exactement celle qui a été utilisée dans la présente enquête. Le groupe de cultivateurs dont on s'est procuré les renseignements nécessaires est considéré comme un échantillon représentatif de tous les cultivateurs de la province. On estime donc que les habitudes de ces cultivateurs en matière d'assurance fournissent les bases nécessaires applicables à toute la population en général. Certains traits caractéristiques de l'échantillon supportent la justesse générale d'une pareille généralisation.

Source des données

Depuis 1935, la Division de l'économie, de concert avec le Département de l'économie rurale de l'Université de la Saskatchewan effectuait des enquêtes économiques chez les cultivateurs de la Saskatchewan. Au cours des cinq années précédentes, ce Département de l'économie avait effectué des enquêtes de son propre chef. Ces enquêtes se basaient sur des renseignements détaillés des opérations sur la ferme obtenus directement du cultivateur par un enquêteur compétent. Ces renseignements comprennent un relevé complet sur les transactions agricoles effectuées au cours de l'année, un état d'inventaire et d'autres renseignements se rapportant à l'état financier de la ferme ou du cultivateur lui-même, y compris ses assurances. Ces données, et les calculs fondés sur ces données, constituent le matériel analytique sur lequel est basée l'enquête.

Remarques sur l'échantillon

Pour qu'un échantillon soit jugé représentatif de la population dont on l'a tiré, il doit répondre à deux conditions principales. D'abord le degré de représentation est fonction du choix au hasard des renseignements tirés de la population. Deuxièmement la confiance à accorder à l'échantillon est en proportion directe de son étendue.

Les enquêtes sur les entreprises agricoles qui ont fourni les renseignements nécessaires à cette étude ont été effectuées dans dix-neuf grandes régions réparties dans toute la province. Au début on n'avait pas choisi ces régions pour représenter la province en entier. Cependant, le choix des régions à la fin des enquêtes comprend maintenant la plupart des différences naturelles et démographiques que l'on retrouve dans l'organisation et l'administration des fermes de cette province.

La plupart des différences ont trait à des facteurs géographiques. Une division géographique de l'échantillon tient compte de ces différences. Dans la présente étude, cependant, on compte une autre variable. Cette variable se rapporte à la période de temps durant laquelle l'enquête a été effectuée. Ordinairement l'enquête sur une région particulière constituait le travail d'un an. Les données pour chaque enquête varient donc non seulement avec la région mais aussi avec le temps. Les différences entre régions, telles que révélées dans l'échantillon comprennent donc des faits se rapportant à des facteurs naturels et personnels, de même que des faits qui indiquent des changements survenus dans des conditions économiques au cours des périodes différentes. Les données suivantes indiquent la distribution géographique des nombreuses régions étudiées, de même que la date de chaque enquête.

TABLEAU I. — RÉSUMÉ DES ENQUÊTES SUR LES EXPLOITATIONS AGRICOLES, 1931-1946

Numéro de l'enquête		Année de l'enquête	Nombre total de relevés	Nombre total comportant des renseignements sur les assurances	P. 100
Zone des sols bruns					
1	Enquête économique	1935	836	524	62.9
2	R. M. Pittville nº 169	1939	116	68	58.6
3	Eyebrow-Lacadena	1940	434	189	43.5
4	Govenlock-Eastend-Maple Creek	1946	317	119	37.2
			1703	900	52.9
Zone des sols brun foncé					
5	R. M. Rosemount nº 378 et Reford nº 379	1932	243	123	50.6
6	R. M. Brokenshell nº 68, Wellington nº 97 et Scott nº 98	1932	248	125	50.1
7	Balgonie-Qu'Appelle	1940	84	36	42.9
8	Wilcox	1940	106	76	71.7
9	Weyburn-Estevan	1941	268	156	58.2
10	Blucher-Colonsay	1941	146	96	65.8
11	Cory-Asquith-Langham	1943	492	229	46.5
			1587	841	52.9
Zone des sols noirs					
12	Indian Head-Balcarres, Grenfell-Wolseley, Neudorf-Lemberg	1933	414	215	51.9
13	Humboldt	1934	459	190	41.4
14	Saltcoats-Churchbridge	1939	200	95	47.5
15	Lashburn-Paynton	1939	133	80	60.2
16	Melfort	1940	103	60	58.3
			1309	640	48.9
Zone des sols gris					
17	Pleasantdale	1940	71	10	14.1
18	Albertville-Garrick	1941	304	86	28.3
19	Régions représentatives de colonisation dans le nord	1942	687	150	21.8
			1062	246	21.8
	Toutes les régions		5661	2627	46.4

Le tableau ci-dessus indique le nombre de cultivateurs dont on a obtenu des renseignements dans chacune des régions étudiées. Les 5,661 cultivateurs inclus dans l'échantillon représentent environ 4.5 p. 100 du nombre total de cultivateurs de la province. Environ 46.4 p. 100, soit 2,627 cultivateurs, déclarent avoir détenu une police d'assurance-vie à un moment quelconque. Ce groupe constitue l'échantillon utilisé dans l'étude sur l'assurance-vie. Comme on l'a vu plus haut, la valeur d'un échantillon est en proportion de son étendue. Ordinairement, un échantillon contenant 2,500 observations est assez sûr, mais naturellement, cela n'exclut pas la possibilité d'obtenir une estimation erronée de la population entière.

Les difficultés possibles dans l'interprétation des résultats ne se rapportent pas spécialement à son degré de représentation ou à sa valeur. Des difficultés peuvent surgir, cependant, à cause des variations simultanées dans la géographie et la période de temps entre les diverses régions étudiées. Il faut donc éviter de comparer les régions concernant les habitudes en matière d'assurance de même

que tous les autres facteurs. La même restriction s'applique, naturellement aux comparaisons qu'on serait tenté de faire entre les années. En même temps, les rapports entre les habitudes en matière d'assurance d'une part et les entreprises agricoles et les qualités personnelles du cultivateur d'autre part devraient être constants ou tout simplement variables au hasard quant à l'époque et à l'endroit. L'établissement de ces rapports qui est le but principal de la présente étude ne devrait donc pas être influencé par l'époque où les données ont été recueillies.

CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES DE L'ASSURANCE-VIE CHEZ LES CULTIVATEURS DE LA SASKATCHEWAN

Au cours de la période 1931–1946, les enquêtes sur les exploitations agricoles faites en Saskatchewan ont permis d'accumuler des renseignements sur 5,661 exploitations agricoles, y compris les renseignements pertinents sur les assurances maintenues par les cultivateurs. Au cours de cette période, le nombre de fermes dans la province a été de l'ordre de 125,000 à 130,000. D'après ce chiffre, les renseignements obtenus représentent un échantillon d'environ 4.5 p. 100 des fermes de la province. Dans la mesure où sont satisfaites les exigences mentionnées précédemment, quant au degré de représentation, l'échantillon fournit le matériel nécessaire pour faire certaines généralisations concernant les habitudes de la population agricole de toute la province en matière d'assurance.

Souscriptions d'assurance-vie

Parmi les 5,661 relevés sur les exploitations agricoles contenant des renseignements pertinents à cette étude, 2,572 provenaient de cultivateurs ayant déjà possédé des assurances. Cinquante-cinq relevés additionnels indiquaient des achats de polices d'assurance-vie par d'autres membres de la famille, bien que le cultivateur lui-même n'en ait pas acheté. Ainsi la proportion des cultivateurs de l'échantillon qui ont déjà acquis des assurances-vie est de l'ordre de 45 p. 100.

Les cultivateurs particuliers ont acheté de une à sept polices d'assurance-vie. Les 2,572 cultivateurs de l'échantillon ont acheté un total de 3,686 polices, soit une moyenne d'environ 1.43 police par cultivateur assuré. La répartition des cultivateurs suivant le nombre de polices achetées apparaît au tableau suivant.

TABLEAU II. — NOMBRE DE POLICES ACHETÉES PAR CULTIVATEUR

	Nombre de polices							
	1	2	3	4	5	6	7	Total
Nombre de cultivateurs	1,773	562	182	38	12	4	1	2,572
Nombre de polices	1,773	1,124	546	152	60	24	7	3,686

Comme il fallait s'y attendre, toutes les polices achetées n'ont pas été maintenues en vigueur. Des 3,686 polices achetées, un total de 1,344 avaient été abandonnées au moment de l'enquête. Cet abandon représente environ 37 p. 100 des polices émises, soit à peu près 0.5 police par cultivateur assuré. Le tableau suivant indique la répartition des cultivateurs suivant le nombre de polices abandonnées.

TABLEAU III. — NOMBRE DE POLICES ABANDONNÉES PAR CULTIVATEUR

	Nombre de polices					
	1	2	3	4	5	Total
Nombre de cultivateurs	831	184	40	5	1	1,061
Nombre de polices	831	368	120	20	5	1,344

Les 2,342 polices encore en vigueur représentent environ 63 p. 100 des polices émises, soit une moyenne de 0.9 police par cultivateur en comparaison d'une moyenne de 1.4 police achetée. De l'échantillon comprenant 2,572 cultivateurs ayant déjà possédé des assurances, on compte 1,511 cultivateurs, soit environ 59 p. 100, qui possèdent encore leur assurance au moment de l'enquête.

Valeur et état des assurances

La valeur des assurances détenues par les particuliers, et l'importance des polices individuelles comportent des variations considérables. Les valeurs des polices individuelles peuvent être attribuées à des facteurs qui, à leur tour, peuvent être ou ne pas être d'importance pour le groupe en entier. Pour ce dernier en général, cependant, on peut établir une catégorie distincte quant à la valeur des polices. La valeur nominale des premières polices possédées par les cultivateurs variait de quelques centaines de dollars à plus de vingt mille dollars. Parmi les polices variant de $1,000 à $1,999, on en trouve quelques-unes de quinze cents dollars, mais la plupart sont de mille dollars. Ces dernières sont les plus populaires, car elles constituent 40 p. 100 des premières polices achetées par ces gens. Le tableau suivant indique la popularité relative des polices de différentes valeurs.

TABLEAU IV. — RÉPARTITION DES PREMIÈRES POLICES SUIVANT LA VALEUR DE LA POLICE

Valeur nominale de la police	Nombre de polices
$	
Moins de 1000	126
1,000– 1,999	1,124
2,000– 2,999	775
3,000– 3,999	168
4,000– 4,999	31
5,000– 5,999	224
6,000– 6,999	11
7,000– 7,999	5
8,000– 8,999	—
9,000– 9,999	3
10,000–19,999	32
20,000–29,999	3
Aucun renseignement	70
Total	2,572

Pour le groupe, en général, les données fournissent la valeur moyenne des assurances souscrites par cultivateur de même que la valeur moyenne des polices. Ces moyennes, de même que d'autres calculs indiquant l'état des assurances au moment des enquêtes figurent dans le tableau suivant.

TABLEAU V. — ÉTAT DES POLICES D'ASSURANCE-VIE SOUSCRITES PAR DES CULTIVATEURS

	Souscrites	Discontinuées	En vigueur	Acquittées	A payer	Valeur de rachat
Valeur totale	$7,427,100	$3,061,400	$4,365,700	$449,100	$180,800	$1,029,900
Nombre de cultivateurs	2,572	1,061	1,683	1,683	1,683	1,683
Valeur moyenne par cultivateur	$2,884	$2,875	$2,594	$267	$107	$612
Nombre de polices	3,686	1,344	2,342	2,342	2,342	2,342
Valeur moyenne par police	$2,015	$2,275	$1,863	$192	$77	$440

Pour le groupe en général, on voit que les 2,572 cultivateurs de l'échantillon avaient souscrit une moyenne de $2,884 d'assurance-vie chacun, répartis en une moyenne de 1.4 police d'une valeur nominale de $2,015 par police. La valeur totale des assurances détenues atteignait presque sept millions et demi de dollars.

De toutes les valeurs souscrites, un montant d'un peu plus de trois millions de dollars fut abandonné par 1,061 cultivateurs, soit une moyenne de $2,875 par cultivateur, ou $2,275 pour chacune des 1,344 polices en question.

Le nombre de cultivateurs qui ont laissé tomber leurs assurances s'élève à 1,061, ce qui laisse 1,511 cultivateurs dont les assurances sont encore en vigueur. Parmi ceux qui avaient laissé tomber des assurances il y en avait cependant 172 qui avaient encore des polices en vigueur. On obtient donc un total de 1,683 cultivateurs, soit 61.5 p. 100 du groupe primitif, qui possédaient encore des assurances en vigueur au moment de l'enquête.

Les 1,683 cultivateurs assurés détenaient des polices d'une valeur totale d'environ quatre millions et un tiers de dollars, soit une moyenne de $2,594 par cultivateur. Ce total provenait de 2,342 polices d'une valeur moyenne de $1,863. Environ 59 p. 100 de la valeur nominale des assurances souscrites étaient encore en vigueur au moment de l'enquête. Si l'on compare ce chiffre au chiffre de 63 p. 100 pour le nombre de polices encore en vigueur, on voit que la majorité des polices discontinuées étaient d'une valeur supérieure à la moyenne.

Environ 10 p. 100 de toutes les assurances en vigueur avaient été acquittées au complet au moment de l'enquête. C'est-à-dire que des polices d'une valeur de $450,000 avaient été entièrement acquittées et demeuraient en vigueur sans déboursés supplémentaires jusqu'à ce que la police devienne remboursable à la mort de l'assuré.

La valeur de rachat représente, pour l'assuré, sa part en espèces de la police d'assurance. C'est un actif personnel qui devient encaissable sur remise de la police. Les cultivateurs en question, qui avaient encore des assurances en vigueur, comptaient une valeur de remboursement moyenne de $612 sur leurs polices d'assurance. D'autre part, ces cultivateurs devaient en moyenne $107 sur leurs assurances par suite de prêts sur la police ou de retards dans le paiement des primes, ce qui laisse une valeur de rachat nette de $505 par cultivateur. Si l'on fait les calculs pour chaque police, on obtient une valeur totale de $440 par police, moins une dette moyenne de $77, ce qui laisse une valeur nette de $363 par police. Dans beaucoup de cas, la valeur de rachat de l'assurance représentait une partie

importante de l'avoir total du cultivateur. Pour l'échantillon complet, l'avoir net moyen de tous les cultivateurs s'élevait à $7,300. Si l'on considère que ce chiffre vaut pour les cultivateurs actuellement assurés dont l'assurance comporte une valeur de rachat nette moyenne de $505, la valeur de rachat de l'assurance représentait environ 7 p. 100 de leur avoir net.

Les chiffres donnés plus haut permettent de faire des estimations sur les valeurs et l'état des assurances-vie détenues par les cultivateurs de la Saskatchewan en général, au cours de la période de 1931–1946. Si l'échantillon représente 4.5 p. 100 de tous les cultivateurs, ces données indiquent que ces cultivateurs ont souscrit pour une valeur de 163 millions de dollars d'assurance-vie au cours de cette période. De ce montant, environ 96 millions de dollars étaient encore en vigueur. Les polices complètement acquittées représentaient une valeur de près de 10 millions de dollars. Les cultivateurs de la Saskatchewan devaient près de 4 millions de dollars sur leurs polices, mais possédaient par contre un avoir brut comptant de près de 23 millions, ce qui laisse un actif net d'environ 18.7 millions de dollars en valeurs de rachat pour cette période.

Genres d'assurances

Les différents genres de polices d'assurance-vie répondent aux exigences et aux préférences de chaque particulier. Pour donner une vue d'ensemble de la popularité relative des différents genres d'assurances, on a analysé, quant au genre, les premières polices et, le cas échéant, les deuxièmes polices détenues par les cultivateurs. Les deux genres de polices apparaissent séparément dans cette classification afin d'indiquer les différences possibles dans le choix du genre lorsqu'il s'agit des premières polices ou des polices suivantes. Les données sur les deux premières polices sont ensuite combinées pour fournir un indice moyen de la popularité relative de chaque genre pour toutes les polices visées par l'analyse. Les principaux genres de polices d'assurance dans cette classification ont déjà été décrits. D'autres genres moins importants comme la protection fraternelle, les assurances termes, les assurances contre les maladies et les accidents sont classifiés avec les "autres" genres.

TABLEAU VI. — GENRES DE PREMIÈRES POLICES

Type	Nombre	P. 100
Vie, ordinaire	389	15.1
Vie, 20 paiements	1,469	57.1
Vie, autres modes	26	1.0
Dotation, 20 ans	185	7.2
Dotation, autres modes	75	2.9
Assurance collective	283	11.0
Autres	86	3.3
Aucun renseignement	59	2.4
Total	2,572	100.0

TABLEAU VII. — GENRES DE DEUXIÈMES POLICES

Type	Nombre	P. 100
Vie, ordinaire	135	17.2
Vie, 20 paiements	409	52.0
Vie, autres modes	11	1.4
Dotation, 20 ans	51	6.5
Dotation, autres modes	22	2.8
Assurance collective	136	17.3
Autres	22	2.8
Aucun renseignement	—	—
Total	786	100.0

On remarquera que les polices d'assurance-vie à vingt paiements sont les plus populaires chez ces cultivateurs. Il y a deux raisons principales à cela. En premier lieu, une période limité de paiement de primes attire ceux qui se sentent peu certains d'être capables de continuer leurs paiements au cours des dernières années de leur vie. En deuxième lieu, les valeurs de rachat relativement élevées constituent un recouvrement assez considérable des paiements dans le cas où la diminution du revenu de la ferme obligerait à discontinuer l'acquittement des primes.

Les polices ordinaires d'assurance-vie qui constituent ordinairement la base d'un programme permanent de protection sur la vie étaient relativement peu importantes en comparaison des polices à vingt paiements. Le nombre des polices à vingt paiements dépassait celui des polices ordinaires à vie dans la proportion de quatre à un.

Les polices d'assurance collective caractérisées ordinairement par des primes ou des cotisations peu élevées n'ont qu'une importance relative en comparaison des polices à vingt paiements; on les détient en nombre beaucoup moins considérable que les polices ordinaires à vie. Néanmoins ce genre d'assurance semble être devenu plus populaire au cours des dernières années de la période d'enquête. Cette popularité croissante des assurances collectives à cette époque est sans doute liée à la diminution excessive des rendements et des prix subis par les cultivateurs vers 1935. Les faibles revenus étaient à peine suffisants en plusieurs cas pour leur assurer la subsistance, et un grand nombre de polices d'assurance-vie furent abandonnées au cours de cette période après avoir épuisé tous les moyens propres à éviter la déchéance. A la fin des années 30, par conséquent, plusieurs cultivateurs qui avaient désiré assurer une certaine protection à leur famille mais ne pouvaient se permettre les dépenses plus élevées occasionnées par les assurances traditionnelles profitèrent des frais plus bas des assurances collectives, qui restaient pour eux le seul moyen d'atteindre leur but.

Plusieurs de ces sociétés fonctionnant en Saskatchewan présentement n'ont pas évité les difficultés éprouvées par tant de groupements dans le passé par suite de l'avancement en âge des membres. Les données de cette enquête révèlent que l'âge moyen des cultivateurs possédant une assurance collective dans cette province est d'environ cinquante ans. Au début de 1945, cinq de ces sociétés en Saskatchewan, groupant 16,308 membres, comptaient 6,801 membres, soit 41.7 p. 100, âgés de plus de cinquante ans. Pour chacune des sociétés de ce groupe le

pourcentage des gens dépassant cinquante ans variait de 11.12 à 75.86 p. 100.[1] Cette répartition des personnes âgées a sa répercussion sur les taux de mortalité; les augmentations de cotisation nécessitées par l'augmentation de la mortalité avaient tendance à forcer les membres survivants à abandonner leur titre de membre, ce qui créait des difficultés et causait parfois la faillite de la société.

TABLEAU VIII. — GENRES DES PREMIÈRES ET DEUXIÈMES POLICES

	Premières polices	Deuxièmes polices	Total	P. 100
Vie, ordinaire	389	135	524	15.6
Vie, 20 paiements	1,469	409	1,878	55.9
Vie, autres modes	26	11	37	1.1
Dotation, 20 ans	185	51	236	7.0
Dotation, autres modes	75	22	97	2.9
Assurances collectives	283	136	419	12.5
Autres	86	22	108	3.2
Aucun renseignement	59	—	59	1.8
Total	2,572	786	3,358	100.0

Les autres genres de polices d'assurance mentionnés, y compris les dotations, les assurances-vie suivant d'autres modes de paiements et les autres genres n'ont qu'une importance individuelle secondaire. Ensemble, elles ne constituent que 15 p. 100 de toutes les polices. Le nombre des polices de chaque genre n'indique pas nécessairement l'importance relative de chaque genre d'assurance. Les rapports indiqués ci-dessus peuvent changer à cause des différences dans les valeurs des polices. Comme l'indique le tableau suivant, on ne trouve cependant que peu de changements entre l'importance moyenne des polices des différents genres d'assurance traditionnelle. Les assurances collectives et autres sont typiquement d'importance moindre cependant, ce qui leur donne une valeur relative plus faible que ne l'indique la comparaison du nombre des polices.

TABLEAU IX. — IMPORTANCE MOYENNE DES PREMIÈRES POLICES SUIVANT LES GENRES DE POLICES

Genre de police	Valeur moyenne
	$
Vie, ordinaire	2,255
Vie, 20 paiements	2,109
Vie, autres modes	2,500
Dotation, 20 ans	2,239
Dotation, autres modes	2,459
Assurances collectives	1,361
Autres	1,054
Aucun renseignement	1,182

1. Young, J. A., Surveillant des assurances en Saskatchewan. Correspondence personnelle.

TABLEAU X. — UTILISATION DES PREMIÈRES POLICES SUIVANT LE GENRE DE POLICE

Genre	Nombre	En vigueur		Acquittées et en vigueur		Acquittées et et rachetées		Discontinuées et rachetées		Discontinuées et déchues		Changées pour d'autres polices		Aucun renseignement	
		Nombre	P. 100	Nombre	P. 100	Nombre	P. 100	Nombre	P.100	Nombre	P.100	Nombre	P.100	Nombre	P.100
Vie, ordinaire	389	236	60.7	8	2.1	1	0.3	12	3.1	129	33.2	3	0.7	—	—
Vie, 20 paiements	1469	652	44.4	130	8.8	43	2.9	127	8.6	504	34.3	10	0.7	3	0.2
Vie, autres modes	26	12	46.2	2	7.7	2	7.7	4	15.4	6	23.1	—	—	—	—
Dotation, 20 ans	185	72	38.9	5	2.7	9	4.9	18	9.7	80	43.2	1	0.5	—	—
Dotation, autres modes	75	51	68.0	1	1.3	—	—	3	4.0	20	26.7	—	—	—	—
Assurances collectives	283	265	93.6	—	—	—	—	—	—	16	5.6	—	—	2	0.7
Autres	86	57	66.3	1	1.2	—	—	2	2.3	26	30.2	—	—	—	—
Aucun renseignement	59	3	5.1	—	—	2	3.4	6	10.2	48	81.4	—	—	—	—
Total	2572														

TABLEAU XI. — UTILISATION DES DEUXIÈMES POLICES SUIVANT LE GENRE DE POLICE

Genre	Nombre	En vigueur		Acquittées et en vigueur		Acquittées et et rachetées		Discontinuées et rachetées		Discontinuées et déchues		Changées pour d'autres polices		Aucun renseignement	
		Nombre	P. 100	Nombre	P. 100	Nombre	P. 100	Nombre	P.100	Nombre	P.100	Nombre	P.100	Nombre	P.100
Vie, ordinaire	135	79	58.5	1	0.7	—	—	11	8.1	40	29.6	2	1.5	2	1.5
Vie, 20 paiements	409	221	54.0	16	3.9	4	1.0	27	6.6	139	34.0	1	0.2	1	0.2
Vie, autres modes	11	8	72.7	—	—	1	9.1	1	9.1	1	9.1	—	—	—	—
Dotation, 20 ans	51	29	56.9	—	—	1	2.0	5	9.8	16	31.4	—	—	—	—
Dotation, autres modes	22	16	72.7	2	9.1	1	4.5	—	—	3	13.6	—	—	—	—
Assurances collectives	136	121	89.0	—	—	—	—	—	—	12	8.8	—	—	3	2.2
Autres	22	13	59.1	1	4.5	—	—	—	—	7	31.8	—	—	1	4.5
Total	786														

Utilisation des Assurances

En ce qui concerne les polices qui ont été discontinuées, on remarque que certains genres ont été conservés en plus grande proportion que d'autres. Un relevé de la stabilité relative des divers genres de polices apparaît aux tableaux XI et XII. Les données pour les premières et les deuxièmes polices apparaissent séparément afin d'indiquer les différences possibles dans l'utilisation des premières polices et des polices suivantes. Un résumé de la popularité et de la stabilité relatives des divers genres de polices est donné au tableau XII.

TABLEAU XII. — RÉSUMÉ DE LA POPULARITÉ ET DE LA STABILITÉ DES PRINCIPAUX GENRES D'ASSURANCE-VIE

Genre de police	P. 100 du total	P. 100 en vigueur	P. 100 rachetées	P. 100 déchues
Vie, ordinaire	15.6	61.8	4.6	33.6
Vie, 20 paiements	55.9	54.2	10.7	35.1
Vie, autres modes	1.1	59.4	21.6	19.0
Dotation, 20 ans	7.0	44.9	14.0	41.1
Dotation, autres modes	2.9	72.2	4.1	23.7
Assurances collectives	12.5	92.1	—	7.9
Autres	3.2	66.7	1.8	31.5
Aucun renseignement	1.8	4.8	12.9	82.3
Total	100.0			

On remarquera que les assurances-vie à 20 paiements étaient les plus populaires des polices d'assurance; elles étaient aussi les moins stables puisque seulement 55 p. 100 des polices émises étaient encore en vigueur au moment de l'enquête. A cet égard, il n'y a que le genre dotation 20 ans qui accuse une proportion plus considérable de déchéances; en effet seulement 45 p. 100 de ces polices étaient encore en vigueur. D'autre part, l'assurance collective se fait remarquer par sa stabilité, car plus de 92 p. 100 des polices émises étaient encore en vigueur au moment de l'enquête. Le seul genre de police traditionnelle dont le nombre de déchéances est inférieur à 20 p. 100 était la police à vie, autres modes de paiement. Ces polices constituent une partie insignifiante du total; elles sont d'un genre tellement spécial qu'elles se limitent ordinairement aux cas auxquels elles conviennent spécialement. Entre les autres genres ordinaires, on trouve peu de différence dans le taux de déchéances. Les données ne révèlent pas de différence entre les genres de police quant à la durée pendant laquelle on a conservé en vigueur les polices déchues.

En ce qui concerne l'ensemble des cultivateurs compris dans l'échantillon, la proportion relativement élevée des déchéances pour la plupart des genres de police est probablement fonction de deux facteurs principaux:

1. Les fortes diminutions de rendements et de prix subies par les cultivateurs au cours des années 1930–1940.

2. L'inflexibilité des paiements des primes en comparaison des variations ordinaires que subissent les revenus de la ferme.

RAPPORT ENTRE L'ORGANISATION ET LA GESTION DE LA FERME ET LES HABITUDES DES CULTIVATEURS EN MATIÈRE D'ASSURANCE-VIE

L'utilité des caractéristiques des polices d'assurance-vie moderne dépend de la situation personnelle de chacun. Il y a deux aspects distincts de la situation des cultivateurs qui influencent directement les besoins d'assurance-vie de ces gens. Le premier a trait à l'état financier de la ferme. Des différences d'organisation provoquent des différences dans les besoins en assurance et la capacité de s'en procurer. En même temps, la situation personnelle du cultivateur, surtout sa famille, est en relation directe de son besoin en assurance. Toutes choses étant égales, le nombre de personnes à charge de même que leur âge déterminent les besoins de la famille dans le cas de décès du soutien et ainsi déterminent pour chaque cultivateur le montant d'assurance-vie dont il a besoin pour faire face à cette éventualité.

Parmi les facteurs de l'entreprise agricole qui modifient les habitudes des cultivateurs en matière d'assurance-vie, les plus importants semblent être la tenure, le genre de ferme et la grandeur de celle-ci. Les autres facteurs pour lesquels on dispose de données comprennent la catégorie prédominante de terrain et les indices de productivité du sol en tant que critère de la qualité du terrain. Le rapport entre chacune de ces caractéristiques et les habitudes générales des cultivateurs en matière d'assurance sont étudiés dans les paragraphes suivants.

Tenure

Plus de la moitié des cultivateurs inclus dans cette étude sont enregistrés comme propriétaires du terrain qu'ils cultivent. Cela ne signifie pas l'absence de dettes sur toutes les propriétés mais il nous permet de distinguer ce groupe de celui des autres cultivateurs qui louent tout le terrain ou une partie du terrain qu'ils exploitent. La répartition des propriétaires, des copropriétaires et des locataires permet de connaître les changements de tenure survenus chez le groupe général dont on a tiré l'échantillon.

Les changements de tenure chez les cultivateurs suivent ordinairement une courbe assez régulière. Le jeune homme qui commence à cultiver ne possède pas ordinairement le capital suffisant pour acheter immédiatement l'outillage et le terrain. Dans ces circonstances, il commence ordinairement par cultiver une terre louée, si possible, ou encore il achète un petit lot et complète sa ferme en louant du terrain additionnel pour assurer une exploitation économique. Il est ainsi capable de se constituer un capital qui lui permettra en temps voulu d'acheter la terre qu'il désire exploiter. Il faut remarquer, par conséquent, que les changements de tenure de locataire à propriétaire sont fonction du nombre d'années passées sur la ferme et, partant, de l'âge du cultivateur. Le tableau suivant indique, pour l'échantillon étudié, le nombre des cultivateurs dans chacun des groupes de tenure avec leur âge, et la durée de leur séjour sur la ferme au moment de l'enquête.

TABLEAU XIII. — MODES DE TENURE SUR 2,572 FERMES

	Nombre	P. 100	Âge moyen du cultivateur	Nombre d'années sur la ferme
Propriétaires	1,464	56.9	49.3	23.2
Copropriétaires	699	27.2	47.7	22.0
Locataires	397	15.4	42.3	14.8
Aucun renseignement	12	0.5	47.8	18.8
Total	2,572	100.0		

On peut comparer la répartition des modes de tenure de l'échantillon avec la répartition de toute la province de la Saskatchewan établie par le huitième recensement du Canada en 1941. Les chiffres du recensement figurent au tableau suivant:

TABLEAU XIV. — MODES DE TENURE DES FERMES DE LA SASKATCHEWAN 8e RECENSEMENT, BUREAU FÉDÉRAL DE LA STATISTIQUE 1941 (REVISÉ)

Modes de tenure	Nombre	P. 100
Propriétaires	72,954	52.6
Copropriétaires	31,028	22.4
Locataires	34,093	24.6
Gérants	638	0.4
Total	138,713	100.0

On remarquera que la proportion des locataires de l'échantillon est différente de celle du recensement. L'échantillon comprend un nombre de locataires d'environ 50 p. 100 inférieur à la proportion indiquée par le recensement.

Les habitudes en matière d'assurance-vie des différents groupes de tenure sont examinées sous deux aspects distincts. En premier lieu, certaines conditions qui vont de pair avec les modes de tenure indiquent des besoins différents de protection au moyen d'assurance-vie. En deuxième lieu, la tenure d'une ferme est souvent en relation étroite avec la capacité du cultivateur de souscrire des assurances-vie, d'acquitter à temps ses versements annuels pour maintenir sa police en vigueur.

Un des rôles essentiels de l'assurance-vie est de créer un capital à la mort de l'assuré, capital qui assurera la sécurité des personnes à sa charge après sa disparition. Il s'ensuit que l'utilité de cette fonction pour un particulier donné diminuera à mesure qu'il accumulera un avoir sous forme d'autres biens. Si l'on compare les locataires et les propriétaires de terrain, il est donc évident qu'en général l'avoir du propriétaire dépassera celui du locataire de la valeur du terrain possédé. Les personnes à charge d'un propriétaire terrien peuvent ordinairement espérer hériter de la terre et les cultivateurs locataires découvriront dans l'assurance-vie un moyen convenable de pourvoir leur propre famille d'avantages comparables. Le même principe s'applique en proportion aux cultivateurs qui possèdent une plus ou moins grande partie de la terre qu'ils cultivent en même temps que la terre louée.

Il est plus difficile de généraliser sur le rapport entre les modes de tenure des fermes et la capacité des cultivateurs d'acheter des assurances-vie et de les maintenir en vigueur. D'une part, le locataire doit donner une partie de son revenu brut annuel au propriétaire en paiement du loyer de la terre. Toutes choses étant égales le locataire semble alors dans une position défavorable en ce qui concerne le revenu dont il dispose ordinairement. D'autre part, la majorité des propriétaires achètent leur terre d'après un plan de crédit plutôt que par acquittement au comptant. Ces cultivateurs doivent donc également effectuer des versements annuels fixes pour leur terre, même si c'est pour fins d'achat plutôt que pour fins de location.

A cause de la nécessité de payer à temps et régulièrement les primes d'assurance-vie, deux points cependant laissent croire que les paiements sont plus faciles pour le groupe des propriétaires. En premier lieu, la classe des propriétaires comprend un nombre de cultivateurs qui possèdent entièrement leurs propriétés et qui n'affectent par conséquent aucune partie de leur revenu à des versements. De plus, même dans le cas des copropriétaires une partie de leur revenu provient de leur capital, y compris le terrain, tandis que le groupe des locataires ne retire aucun revenu de cette source. En moyenne, par conséquent, il faut s'attendre que le groupe des locataires souscrivent et maintiennent en v.gueur des montants moins considérables d'assurance-vie que les membres des autres groupes; les propriétaires peuvent en souscrire et en maintenir davantage en vigueur. Le tableau suivant contient les données relatives à ce sujet pour l'échantillon des cultivateurs de la Saskatchewan.

TABLEAU XV. — ACHATS ET ÉTAT ACTUEL DES ASSURANCES-VIE SUIVANT LE MODE DE TENURE

Modes de tenure	Valeur moyenne souscrite	Valeur moyenne en vigueur	Pourcentage en vigueur	Valeur moyenne de rachat par cultivateur
	$	$		$
Propriétaires	3,070	1,817	59.2	476
Copropriétaires	2,775	1,652	59.5	417
Locataires	2,426	1,357	57.6	215
Aucun renseignement	1,708	708	41.5	207

Le tableau ci-dessus indique que les propriétaires ont, en moyenne, souscrit et conservé de plus grandes valeurs d'assurance-vie que ne l'ont fait les gens des autres groupes. A ce sujet, cependant, le changement de mode de possession varie avec l'âge du cultivateur, lequel facteur peut être associé aux habitudes en matière d'assurance. En même temps, la proportion d'assurance souscrite et encore en vigueur au moment de l'enquête était sensiblement égale pour tous les groupes; cela indique une situation assez semblable pour tous les groupes en ce qui concerne le maintien et l'abandon des polices, et laisse croire que les différences d'achats constituent le facteur significatif. On doit remarquer que les différences des achats entre les groupes de tenure ne correspondent pas aux différences de besoin en assurance entre ces mêmes groupes.

La valeur de rachat des assurances détenues révèle à la fois le genre prédominant de police et la durée du maintien en vigueur des assurances. Pour l'échantillon complet, la valeur de rachat des assurances détenues s'élevait en moyenne à 24.7 p. 100 de leur valeur nominale. Les groupes de propriétaires et de copropriétaires possédaient une valeur qui se rapproche sensiblement de ce chiffre. Le groupe des locataires, cependant, possédait des valeurs de rachat n'atteignant qu'environ 15 p. 100 des assurances en vigueur; cela indique une tendance en

faveur des genres de polices ne comportant qu'une faible valeur de rachat ou encore aucune valeur; cela révèle également la durée plus courte durant laquelle l'assurance a été en vigueur. De façon à établir plus nettement les effets individuels exercés sur l'état des assurances par le genre de police et par la durée du maintien en vigueur, on a examiné en détail la première police d'assurance souscrite par chaque cultivateur.

Le tableau suivant montre, pour chaque groupe, la valeur moyenne de la première police souscrite, la période de temps pendant lequel on l'avait conservée en vigueur au moment de l'enquête et l'âge moyen du cultivateur lors de la souscription.

TABLEAU XVI. — ÉTAT ACTUEL DE LA PREMIÈRE POLICE D'ASSURANCE SUIVANT LE MODE DE TENURE

Modes de tenure	Valeur moyenne de la première police	Durée moyenne en vigueur, années	Âge moyen du cultivateur lors de la souscription
Propriétaires	2,121	10.4	24.8
Copropriétaires	1,887	10.1	25.3
Locataires	1,868	8.0	21.5
Aucun renseignement	1,500	8.3	27.2

Ces données, d'une façon générale, confirment les rapports qu'on avait remarqués précédemment entre le mode de tenure et les achats d'assurances. Cependant, les achats plus considérables faits par les propriétaires et les copropriétaires ont eu lieu à des âges légèrement plus avancés que pour les locataires. En même temps, les périodes plus longues durant lesquelles les propriétaires et les copropriétaires avaient maintenu leur assurance devraient indiquer la différence des valeurs de rachat déjà mentionnée. Dans les chiffres ci-dessus, on ne trouve aucun renseignement sur la durée moyenne de la première police d'assurance. Les durées indiquées comprennent à la fois les durées des polices déchues et les périodes s'étendant depuis l'achat jusqu'au moment de l'enquête pour les autres polices.

Les différentes expériences tentées en assurance-vie par les divers groupes de tenure pourraient en partie résulter des différences entre les genres de police préférés par chaque groupe. En ce qui concerne la première police achetée par les 2,572 cultivateurs de l'échantillon, le tableau suivant indique la popularité relative des différents genres de police chez chacun des groupes de tenure.

TABLEAU XVII. — POURCENTAGE DE CHAQUE GENRE DE PREMIÈRES POLICES D'ASSURANCE POUR LES DIVERS MODES DE TENURE

Mode de tenure	Vie ordinaire	Vie 20 paiements	Vie autres modes	Dotation, 20 ans	Dotation, autres	Collectives	Autres	Aucun renseignement
	P. 100	P. 100	P. 100	P. 100	P. 100	P. 100	P. 100	P. 100
Propriétaires	16.7	56.9	1.0	7.7	2.9	9.1	3.3	2.4
Copropriétaires	13.0	56.1	1.0	6.3	3.4	14.7	3.3	2.1
Locataires	13.3	59.4	1.0	6.5	2.3	11.1	3.5	2.8
Aucun renseignement	8.3	66.6	—	16.6	—	—	8.3	—

En général les principales différences dans les genres de polices détenues semblent se révéler dans les préférences des groupes de tenure pour les polices à vie ordinaires et les polices 20 paiements. Les locataires accusent une préférence marquée pour les polices à vie 20 paiements par comparaison aux propriétaires et aux copropriétaires. D'autre part, le groupe des propriétaires préfère nettement les polices à vie ordinaires.

TABLEAU XVIII. — POURCENTAGE DE CHAQUE GENRE DE DEUXIÈMES POLICES D'ASSURANCE POUR LES DIVERS MODES DE TENURE

Mode de tenure	Vie ordinaire	Vie 20 paiements	Collectives	Tous les autres genres
	Pourcentage	Pourcentage	Pourcentage	Pourcentage
Propriétaires	17.2	51.8	14.0	17.0
Copropriétaires	16.6	49.0	18.7	15.7
Locataires	15.1	45.3	22.6	17.0

Dans les deuxièmes polices, cependant, la préférence de tous les groupes surtout des locataires et des copropriétaires est en faveur des assurances collectives. Les primes plus faibles demandées pour ces polices sont susceptibles d'intéresser ces groupes. Là se trouve l'explication de la faible valeur de rachat possédée par le locataire moyen et remarquée précédemment; ces polices ne comportent en effet aucune valeur de rachat.

On peut avancer plusieurs explications pour ces préférences. En premier lieu, on a remarqué que la tenure de la ferme s'améliore avec l'âge du cultivateur. Le groupe des propriétaires paiera donc des primes plus élevées que les autres groupes sur tous les genres d'assurances. Dans le cas des polices au nombre limité de paiements, l'augmentation de la prime peut avoir été suffisante pour que les propriétaires préfèrent effectuer leurs achats importants sous forme de polices dont les primes sont plus faibles. L'âge moins élevé des locataires et des copropriétaires peut correspondre à des primes assez faibles pour qu'ils puissent s'intéresser aux polices à 20 paiements dont le nombre de versements est limité et la valeur de rachat élevée.

De plus, les polices 20 paiements constituent un bon moyen d'économiser en plus d'obtenir une protection. Les cultivateurs qui ne réalisent pas d'économies sous forme d'achat de terrain peuvent trouver dans ce genre de police un équivalent approprié. Les locataires et les copropriétaires se serviront vraisemblablement plus de ce genre de police que les propriétaires en général.

Le nombre limité de primes peut aussi contribuer à attirer les locataires vers les polices 20 paiements. La location comporte un élément d'incertitude qui oblige le cultivateur locataire à se montrer prudent lorsqu'il s'agit de s'engager à effectuer des paiements qu'il faudra continuer durant les dernières années de sa vie. A l'opposé, le propriétaire d'une terre peut se sentir assez rassuré au sujet de ses vieux jours; il hésitera donc moins à s'engager à des versements d'assurance-vie ordinaire qui dureront toute sa vie.

Cette différence dans les achats présente cependant une contradiction apparente. En général, les locataires ont besoin de plus d'assurances que les propriétaires. A cause de la différence des primes on peut obtenir une protection à meilleur compte ou encore plus d'assurances pour le même déboursé en se servant des polices à vie ordinaires plutôt que des polices à versements limités. Cependant, si l'on envisage le problème sur une longue période, le coût réel de la protection peut être moins élevé en payant des primes élevées qu'en payant des primes plus

faibles. Cet aspect, ajouté aux autres aspects plus évidents présentés plus haut, semble établir la raison d'être des préférences pour les différents genres de polices par les divers groupes de mode de tenure. Ainsi, même si les quantités d'assurances souscrites ne varient pas suivant les différences des besoins chez les différents groupes, les genres de police préférés par chaque groupe sont ceux qui leur apportent les caractéristiques qui conviennent le mieux à leurs besoins.

On peut résumer en très peu de mots la situation de chacun des groupes de tenure en matière d'assurance-vie. Tout d'abord, les locataires, en général, ont besoin de plus d'assurances-vie que les propriétaires et les copropriétaires, toutes choses étant égales d'ailleurs. De fait, cependant, les propriétaires ont souscrit plus d'assurances que les copropriétaires, et la moyenne des locataires en ont souscrit moins que l'un ou l'autre des deux groupes précédents.

Les trois groupes ont conservé à peu près la même proportion des souscriptions premières. Il en résulte que les propriétaires avaient plus d'assurances en vigueur au moment de l'enquête que les autres groupes et les locataires en avaient moins que les propriétaires et les copropriétaires. Cette situation prouve la plus grande capacité des propriétaires à acquitter les primes d'assurance. Ce point est encore plus fortement souligné par les valeurs de rachat plus élevées des assurances détenues par les propriétaires. Ceux-ci, en même temps, détiennent moins de polices à valeur de rachat élevée que les locataires et les copropriétaires. D'une façon générale, les trois groupes ont choisi le genre de police d'assurances qui convient le mieux à leur mode tenure.

Types de ferme

Certaines caractéristiques de l'entreprise agricole qui sont associées au type général de ferme semblent avoir une relation avec les habitudes des cultivateurs en matière d'assurances. Les revenus de la production agricole sont essentiellement peu stables. Cette instabilité provient des fluctuations dans les rendements des produits agricoles et dans les prix payés aux producteurs. Les producteurs de végétaux qui ne dépendent que d'une seule spéculation sujette à des fluctuations extrêmes de rendement et de prix retirent un revenu annuel qui varie en proportion.

Les éleveurs comptent ordinairement sur une seule spéculation pour leur revenu principal. A l'encontre des productions végétales, cependant, le rendement physique des produits animaux est plus ou moins stable. Les fluctuations de revenus provenant de la production animale sont ordinairement associées aux seules fluctuations de prix. Ces revenus sont donc moins variables que les revenus de la production végétale dont les rendements et les prix subissent de fortes variations.

L'agriculture mixte, d'autre part, se définit un ensemble de spéculations dont chacune contribue au revenu du cultivateur. Les effets des fluctuations de prix et de rendements d'un quelconque des produits exercent des effets correspondants sur le revenu de la ferme, mais ces effets sont moindres par comparaison aux effets sur le revenu subis par les cultivateurs qui s'adonnent à une production spécialisée. Le résultat de cette répartition des risques provenant des changements de prix et de rendement consiste donc à introduire des éléments de stabilité dans les revenus au moyen de l'agriculture mixte.

La variabilité des revenus associée au type général de ferme semble avoir une relation avec les habitudes des cultivateurs en matière d'assurances. Si l'on suppose des revenus comparables sur une longue période entre deux types de ferme, il semble qu'on doive trouver des différences entre les types en ce qui concerne la capacité d'effectuer des versements annuels fixes. En ce qui concerne l'assurance-vie, le cultivateur possédant une ferme mixte devrait être dans une

position relativement bonne qui lui permette de faire les paiements de ses primes et de conserver ses polices au cours des périodes de diminution de rendements et de prix. D'autre part, l'éleveur et le producteur de végétaux retirent des revenus considérablement diminués au cours des périodes d'adversité. Le paiement à temps des primes d'assurance peut alors diminuer de façon critique les réserves d'argent comptant que le cultivateur possède. Comme les besoins d'assurance-vie ne sont pas du même ordre que les besoins plus immédiats de la subsistance de la famille, il est probable qu'au cours de cette période plusieurs polices d'assurance deviennent arriérées. Quelques-unes cessent donc automatiquement d'être en vigueur. De plus longues périodes de retard associées à des revenus inférieurs provoquent la déchéance éventuelle d'un nombre additionnel de polices.

Le tableau suivant révèle l'expérience des cultivateurs de différents types de fermes, en Saskatchewan, en ce qui concerne la stabilité de leurs souscriptions d'assurance-vie. La somme totale des achats faits par les cultivateurs de chaque type apparaît avec les montants totaux des assurances encore en vigueur au moment de l'enquête. On utilise le pourcentage d'assurance en vigueur par rapport aux assurances achetées pour mesurer la capacité d'un type déterminé de ferme à assurer le paiement des primes d'assurance avec la ponctualité et la régularité nécessaires.

TABLEAU XIX. — POURCENTAGE DES ACHATS D'ASSURANCE-VIE EN VIGUEUR AU MOMENT DE L'ENQUÊTE POUR LES PRINCIPAUX TYPES DE FERMES

Types de ferme	Valeur des assurances		Pourcentage en vigueur
	Souscrites	En vigueur à l'enquête	
	(En milliers de dollars)		
Production végétale	4,389.9	2,425.9	55.3
Production animale	760.6	456.3	60.0
Production mixte	2,201.7	1,446.1	65.7
Agriculture de subsistance	16.5	5.5	33.3
Agriculture d'appoint	29.4	5.9	20.1
Non classé	29.0	26.0	89.6

Ces chiffres indiquent que le groupe des producteurs de végétaux ont laissé déchoir près de la moitié de leurs polices d'assurance-vie. Le pourcentage conservé au moment de l'enquête s'élevait à 55 p. 100 de toutes les souscriptions. Les éleveurs avaient conservé 60 p. 100 des leurs, tandis que les cultivateurs vivant sur des fermes mixtes en avaient retenu plus de 65 p. 100. A cause du nombre de cultivateurs constituant l'échantillon, ces différences de stabilité des assurances entre les divers types de ferme semblent très significatives.

La stabilité de l'assurance-vie en rapport avec les types de ferme est tout à fait distincte des habitudes d'achat particulières aux cultivateurs de chacun des types de ferme. Ces habitudes d'achat, semble-t-il, devraient être en relation avec certaines caractéristiques variant suivant le type de ferme. En ce qui concerne la variation assez élevée des revenus retirés par les producteurs de végétaux, il est très probable que la proportion des achats d'assurance-vie effectués par ce groupe se font au cours des périodes de revenus élevés plutôt qu'au cours des périodes de faibles revenus. Cette situation est tellement répandue que le montant des assurances-vie souscrites peut être excessif en

comparaison de la capacité moyenne de payer les primes sur une longue période. Les éleveurs et les producteurs de culture mixte, d'autre part, sont habitués à des revenus beaucoup moins variables et feront ordinairement une estimation beaucoup plus juste de leur capacité d'acquitter les primes.

Les habitudes d'achat d'un quelconque des groupes de cultivateurs de même que la capacité relative de verser les primes requises pour maintenir l'assurance en vigueur sont toutes deux tout à fait éloignées des besoins en assurance du groupe en question. Il est difficile d'établir les besoins particuliers de protection au moyen d'assurance-vie. Tandis que les souscriptions et les déchéances d'assurance par les cultivateurs peuvent être associées aux types de ferme cultivée, certaines caractéristiques des types de ferme indiquent en même temps ce qui pourrait constituer les caractéristiques d'un programme d'assurance adapté à chaque cultivateur. Toutes choses égales, il semble que les plus grandes difficultés attribuables à la mort du cultivateur tomberont sur la famille qui s'adonne à la production végétale. La famille vivant sur une ferme mixte hérite d'une entreprise active qui ordinairement assure des revenus durant toute l'année. La même situation peut se retrouver sur une ferme d'élevage qui serait constituée d'animaux de boucherie et de bovins laitiers ou encore qui se serait spécialisée dans la production du lait. La nature saisonnière des productions végétales, cependant, peut, par suite de difficultés testamentaires et de dépenses, placer la famille en question en mauvaise posture financière en attendant les revenus des récoltes à venir. De plus, le capital d'exploitation des fermes mixtes et d'élevage se compose surtout d'animaux et il est donc moins susceptible d'être grevé. La forte proportion de terre qui constitue le capital de la ferme de production végétale peut provoquer une situation qui exige la liquidation de tout le capital pour l'acquittement d'une dette relativement peu élevée sur le terrain.

Le tableau suivant contient les données pour les cultivateurs de la Saskatchewan en ce qui concerne leurs souscriptions et déchéances individuelles en assurance-vie. La valeur moyenne souscrite par cultivateur pour chacun des principaux types de ferme est indiquée, avec la valeur moyenne encore en vigueur au moment de l'enquête.

TABLEAU XX. — MOYENNE DES SOUSCRIPTIONS TOTALES ET EN VIGUEUR D'ASSURANCE-VIE EFFECTUÉES PAR LES CULTIVATEURS DES PRINCIPAUX TYPES DE FERME EN SASKATCHEWAN

Types de ferme	Valeur moyenne des assurances		Pourcentage en vigueur
	Souscrites	En vigueur à l'enquête	
	$	$	
Production végétale	3,281	1,813	55.2
Production animale	2,399	1,439	60.0
Production mixte	2,477	1,627	65.7
Agriculture de subsistance	1,375	458	33.3
Agriculture d'appoint	2,673	536	20.0
Non classé	5,800	5,200	90.0

Ces chiffres indiquent que pour les fermes de la Saskatchewan représentées dans l'échantillon, les producteurs de végétaux ont acheté en moyenne beaucoup plus d'assurances-vie que les éleveurs et les exploitants de fermes mixtes. Les valeurs achetées par ces deux derniers groupes ne différaient pas sensiblement, puisqu'elles étaient d'environ $2,400 à $2,475 par cultivateur, respectivement. D'autre part, les producteurs de végétaux qui avaient souscrit un total moyen de près de $3,300 chacun avaient un tiers de plus en assurance-vie que les éleveurs et les exploitants de fermes mixtes en général.

Les valeurs moyennes des assurances conservées par les cultivateurs des principaux types de fermes sont plus difficiles à interpréter. Il semble y avoir une différence successive d'environ $200 entre les groupes, les éleveurs détenant environ $1,400, les propriétaires de fermes mixtes environ $1,600 et les producteurs de végétaux environ $1,800 d'assurance-vie. Ces différences peuvent indiquer peut-être les différences de besoins en assurance entre les divers types de fermes; ou encore elles peuvent, dans le cas des producteurs de végétaux, révéler un effort spécial attribuable à la répugnance à abandonner ou à diminuer des souscriptions plus considérables d'assurance-vie une fois souscrites.

Quant aux préférences des exploitants des principaux types de fermes, à l'égard de types spéciaux de polices, elles semblent varier entre particuliers. Pour chacun de ces groupes, les polices à vie, 20 paiements, sont de beaucoup les plus populaires. Ce genre est cependant un peu moins fréquent chez les éleveurs et les propriétaires de fermes mixtes que chez les producteurs de végétaux. Les éleveurs ont acheté des polices à vie ordinaires en moins grand nombre que les autres groupes. L'importance moindre des polices à vie ordinaires et à 20 paiements achetées par les éleveurs se révèle à la fois dans les premières et dans les deuxièmes polices possédées par ce groupe. La popularité des assurances collectives se retrouve surtout dans les premières polices. Les deuxièmes polices, ordinairement achetées plus tard, accusent en moyenne une popularité grandissante en faveur des assurances collectives chez tous les groupes.

Les données concernant la popularité relative des différents types d'assurance souscrites par les cultivateurs des principaux types de fermes apparaissent dans les tableaux suivants.

TABLEAU XXI. — POPULARITÉ RELATIVE DES DIVERS GENRES DE POLICES SOUSCRITES PAR LES CULTIVATEURS DES PRINCIPAUX GROUPES DE FERME — PREMIÈRES POLICES

Types de ferme	Nombre	Genre de police							
		Vie ordinaire	Vie 20 paiements	Vie, autres modes	Dotation, 20 ans	Dotation, autres	Collectives	Autres	Aucun renseignement
		P. 100	P. 100	P. 100	P. 100	P. 100	P. 100	P. 100	P. 100
Production végétale	1,338	15.5	60.0	1.0	7.1	2.8	8.6	3.1	1.9
Production animale	317	11.4	52.4	0.3	7.9	3.5	17.0	3.8	3.8
Production mixte	889	15.0	54.9	1.2	6.6	2.9	12.0	3.5	2.8

TABLEAU XXII. — POPULARITÉ RELATIVE DES DIVERS GENRES DE POLICES SOUSCRITES PAR LES CULTIVATEURS DES PRINCIPAUX GROUPES DE FERME — DEUXIÈMES POLICES

Types de ferme	Nombre	Genre de police						
		Vie ordinaire	Vie 20 paiements	Vie, autres modes	Dotation, 20 ans	Dotation, autres	Collectives	Autres
		P. 100	P. 100	P. 100	P. 100	P. 100	P. 100	P. 100
Production végétale	458	17.0	55.0	1.1	5.4	2.4	16.6	2.4
Production animale	74	12.2	46.6	4.1	14.9	0.7	17.6	4.1
Production mixte	249	18.9	47.8	1.2	6.0	4.0	18.9	3.2

Les rapports entre l'assurance-vie et les types de ferme indiquent dans leurs grandes lignes que le groupe des producteurs de végétaux devraient trouver l'assurance-protection plus utile que les cultivateurs des autres groupes. Précisément les producteurs de végétaux ont souscrit plus d'assurances-vie que les autres groupes et ont également maintenu en moyenne plus d'assurance en vigueur. Cependant, la proportion des souscriptions primitives qui ont été maintenues en vigueur est moins forte chez les producteurs de végétaux que chez les autres groupes. La proportion la plus élevée se rencontre chez les exploitants de fermes mixtes. Cette situation indique bien les caractéristiques des revenus provenant des principaux types de ferme suivant qu'ils conviennent à la nature des versements exigés pour maintenir l'assurance-vie en vigueur. Finalement beaucoup de facteurs associés à chaque type de ferme indiquent la plus ou moins grande convenance d'un type particulier de police. Les cultivateurs dans chacun des types ne s'éloignent pas beaucoup des moyennes de tout le groupe dans leur choix du principal type de police.

Étendue des fermes

On reconnaît depuis longtemps que l'étendue d'une ferme constitue un facteur important de progrès agricole et de succès financier. Les grandes fermes permettent ordinairement de mieux utiliser les facteurs de production, ce qui accroît les revenus du cultivateur. L'augmentation des revenus et des propriétés plus grandes sous forme de terrains ou d'autres biens, qui caractérisent les grandes fermes, ont des répercussions sur les besoins d'assurance-vie des cultivateurs en question. En premier lieu, les grands propriétaires ont moins besoin d'assurance, toutes choses étant égales, que les petits cultivateurs. La différence des besoins en assurance se traduit directement par une différence dans les biens immobiliers et autres que les successions sont susceptibles de laisser aux survivants. D'autre part, les grandes fermes, malgré leurs besoins plus faibles, procureront ordinairement les ressources financières nécessaires à l'achat et au maintien d'un programme plus important d'assurance.

Dans l'étude des relations entre l'importance de l'entreprise agricole et les habitudes en matière d'assurances le nombre d'acres de terre arable sert à mesurer l'importance de la ferme. Pour les fermes de production végétale et jusqu'à un certain point pour les fermes mixtes, ce facteur constitue un indice approprié de l'importance de l'entreprise. Pour les fermes de production animale cependant, le nombre d'acres de terre arable peut ne pas constituer un indice uniforme de l'importance de l'entreprise et de plus, des comparaisons entre des fermes de

production animale et d'autres types d'après la superficie en culture peut ne pas indiquer des différences comparables entre les diverses importances des entreprises. Pour cette raison, on ne saurait attacher trop d'importance aux comparaisons des fermes d'après la superficie en culture à cause des autres facteurs que renferme cette comparaison; néanmoins l'importance physique de la ferme a toujours constitué un moyen commode de classification dans l'étude des entreprises agricoles. De plus, la proportion relativement faible de fermes d'élevage et la possibilité de l'existence de facteurs compensateurs à l'intérieur même du groupe nous portent à croire qu'il convient de conserver cette classification dans le cas qui nous occupe.

Le tableau suivant contient, pour l'échantillon complet des cultivateurs, les principaux aspects du domaine des assurances dans leurs rapports avec l'étendue des fermes.

TABLEAU XXIII. — SOUSCRIPTIONS ET ÉTAT ACTUEL DES ASSURANCES-VIE SUIVANT L'ÉTENDUE DES FERMES

Acres de terre en culture	Valeur moyenne des assurances		Pourcentage en vigueur	Valeur moyenne de rachat
	Souscrites	En vigueur		
	$	$		$
Moins de 100	1,763	464	26.3	83.33
100–199	1,941	969	49.9	95.64
200–299	2,416	1,309	54.2	319.07
300–399	2,690	1,645	61.1	373.62
400–499	2,930	1,970	67.2	448.00
500–599	2,930	1,540	52.6	345.07
600–699	4,276	2,765	64.7	724.85
700–799	4,263	2,618	61.4	816.79
800–899	4,681	3,283	70.1	954.75
900–999	4,586	2,784	60.7	570.70
Plus de 1,000	5,970	3,980	66.7	1,198.41

On remarquera que, d'une façon générale, l'achat et le maintien des assurances-vie augmentent avec l'importance de la ferme; cependant, ce rapport n'est pas uniforme pour toutes les étendues. Par exemple, des cultivateurs dont la ferme varie de 400 à 499 acres ont conservé plus d'assurance et possédé de plus hautes valeurs de rachat que les cultivateurs dont la ferme varie de 500 à 599 acres, quoique chaque groupe ait souscrit la même valeur d'assurance au début. Sous ce rapport, il faut se rappeler que le nombre d'acres en culture servant à mesurer l'importance d'une ferme néglige d'autres facteurs qui se rapportent à l'échelle de l'entreprise agricole. Par exemple, une ferme de culture mixte ou d'élevage de 400 à 499 acres en culture peut constituer une plus grosse entreprise, au point de vue production et revenu, qu'une ferme de production végétale de 500 à 599 acres en culture.

En ce qui concerne le besoin en assurance en fonction de l'importance de la ferme, les petits cultivateurs qui ont le plus grand besoin d'assurance en ont souscrit relativement moins que les grands propriétaires qui en ont moins besoin. D'autre part, l'achat et le maintien en vigueur sont directement et étroitement proportionnés au revenu du cultivateur.

Catégories de terrain

Les paragraphes suivants exposent l'étude de quelques-uns des principaux rapports entre les principales catégories de terrain et les habitudes en matière d'assurance-vie chez les cultivateurs de la Saskatchewan.

Le travail de classification des terres effectué par la Division de l'économie de cette province s'étend à plusieurs des régions visées par la présente étude sur l'assurance-vie. Cette classification évalue chacun des quarts de section d'après sa production potentielle de blé. Ces classifications varient depuis la catégorie V qui est la meilleure de la province, jusqu'à la catégorie I, généralement considérée comme peu propice à la production du blé. La présente étude contient des données sur les catégories de terrain dans la région Govenlock-Eastend-Maple Creek 1946, dans les régions de Chaplin-Gravelbourg-Glentworth étudiées au point de vue de l'utilisation des terres en 1935 et la région de l'enquête de 1939 dans la municipalité rurale de Pittville, no 169. Toutes ces régions se trouvent dans le sud-ouest de la Saskatchewan. Les régions du centre de la province étaient la région de Cory-Asquith-Langham et celle de Blucher-Colonsay. On a également inclus la région de Weyburn-Estevan étudiée en 1941. Pour les fins de cette étude, le terrain d'une ferme donnée est classé suivant la catégorie prédominante de terrain trouvée sur la propriété du cultivateur.

Pour chaque cultivateur, la classification économique de sa terre indique sa productivité physique et cette dernière à son tour détermine en grande partie son revenu. Toute étude des rapports existant entre la catégorie de terrain et les habitudes d'assurance-vie détermineront donc les relations entre les assurances et l'état général du revenu qui dépend également de plusieurs autres facteurs additionnels. La relation mixte suivant laquelle la catégorie de terrain influence les habitudes d'assurance-vie peut conduire à l'exagération de l'importance des relations envisagées en elles-mêmes. Sous ces réserves, cependant, on peut obtenir à même ces chiffres des indications sur la façon dont les habitudes en matière d'assurances se rattachent à la catégorie de terrain.

Sur les 2,572 cultivateurs possédant une expérience en assurances et qui sont compris dans cette étude, 1,339 vivaient dans des régions où ont eu lieu des classifications de terrain. Par conséquent, ces données sont disponibles. Le tableau suivant indique la répartition des cultivateurs suivant la catégorie de terrain qui prédomine sur leurs fermes.

TABLEAU XXIV. — NOMBRE DE CULTIVATEURS DANS CHAQUE CATÉGORIE DE TERRAIN

Catégorie de terrain	Nombre de cultivateurs	Pourcentage
I	172	12.4
II	287	21.6
III	543	40.7
IV	243	18.2
V	94	7.1
Total	1,339	100.0

A cause de différences de revenu et d'autres facteurs entre les cultivateurs de chacune des catégories de terrain, il faut s'attendre à des variations dans les souscriptions d'assurance-vie entre les divers groupes de cultivateurs. Le tableau XXV indique le nombre moyen de polices d'assurance-vie souscrites par les cultivateurs dans chaque catégorie, de même que la valeur moyenne des assurances.

TABLEAU XXV. — SOUSCRIPTIONS D'ASSURANCE-VIE PAR LES CULTIVATEURS DANS CHAQUE CATÉGORIE DE TERRAIN

Catégorie de terrain	Nombre moyen de polices souscrites	Valeur moyenne des assurances souscrites
		$
I	1.4	2,424
II	1.4	2,372
III	1.5	2,791
IV	1.6	3,734
V	1.6	3,328

En plus des différences dans les assurances souscrites par les cultivateurs dans les différentes catégories de terrain, ou trouvera aussi une différence dans la faculté des cultivateurs à acquitter à temps et régulièrement les versements fixes exigés pour maintenir leur assurance en vigueur. Le tableau XXVI indique l'état actuel des polices d'assurance-vie pour les différents groupes de cultivateurs. Le nombre de polices discontinuées révèle un état de choses qui peut servir de mesure absolue, mais cette mesure serait plus précise si elle se rapportait au nombre de polices souscrites. La valeur des assurances en vigueur est également indiquée pour chaque groupe, en pourcentage de la valeur souscrite.

TABLEAU XXVI. — DISPOSITION DES POLICES D'ASSURANCE SUIVANT LA CATÉGORIE DE TERRAIN SUR LA FERME DES CULTIVATEURS

Catégorie de terrain	Nombre moyen de polices discontinuées	Valeur moyenne des assurances en vigueur	En vigueur, exprimées en pourcentage des assurances souscrites
		$	
I	0.6	1,041	42.9
II	0.7	936	39.4
III	0.7	1,207	43.2
IV	0.7	1,639	43.9
V	0.7	1,621	48.7

Une autre façon de déterminer la situation des assurances-vie est de trouver la valeur de rachat des polices détenues par les cultivateurs. Ces valeurs constituent un avoir personnel pour le cultivateur, en plus de la protection qu'elles lui assurent. La valeur de rachat des assurances indique immédiatement l'état de permanence des polices et les genres de polices le plus en vogue. Le tableau suivant indique la valeur moyenne de rachat des polices détenues par les cultivateurs pour chaque catégorie de terrain.

TABLEAU XXVII. — VALEUR DE RACHAT DES ASSURANCES-VIE DÉTENUES PAR LES CULTIVATEURS POUR CHAQUE CATÉGORIE DE TERRAIN

Catégorie de terrain	Valeur moyenne de rachat des polices
	$
I	290
II	246
III	299
IV	397
V	479

En général, les cultivateurs des meilleures catégories de terrain, ont souscrit plus d'assurances, en ont conservé plus en vigueur et détiennent de plus fortes valeurs de rachat sur leurs polices. Il y a exception remarquable dans le cas de la catégorie I, qui semble avoir pris la place de la catégorie II. Cette situation particulière de la catégorie I est probablement fonction de l'organisation typique des terres de qualité inférieure, qui possèdent ordinairement plus d'animaux que les autres types de ferme comparés. Il est également probable qu'on utilise gratuitement les terrains libres avoisinants ou encore les terrains abandonnés classés comme impropres à la production du blé.

Catégories de sol

Il est évident que la productivité et la fertilité du sol constituent l'un des facteurs importants qui déterminent la situation financière du cultivateur. Le bon état des revenus associé à des qualités supérieures de sol signifie une plus grande capacité d'acheter et de conserver des assurances-vie. En même temps, puisqu'une terre de meilleure qualité possède une valeur supérieure, l'avoir qu'elle constitue signifie également un besoin plus faible d'assurances. Le tableau suivant indique les habitudes des cultivateurs en matière d'assurance-vie suivant les catégories de sol, ces habitudes se rapportant au besoin d'assurance et à la capacité de les souscrire. Le classement se détermine d'après l'indice de productivité. Cet indice est calculé par le Département des sols de l'Université de la Saskatchewan; il varie dans la mesure où le sol possède les propriétés physiques qui conviennent à la culture des céréales. Le groupe de sol 1 de cette classification représente le meilleur sol et le groupe 0 le plus pauvre.

TABLEAU XXVIII. — VALEURS ET SITUATION DES POLICES D'ASSURANCE-VIE DÉTENUES PAR LES EXPLOITANTS DE DIVERSES CATÉGORIES DE TERRAIN

Groupe de sol	Valeur moyenne des assurances		Pourcentage en vigueur	Valeur moyenne de rachat
	Souscrites	En vigueur		
	$	$		$
1	4,702	3,534	75.2	897
2	2,462	1,777	72.2	385
3	2,748	1,480	53.8	414
4	2,963	1,720	58.0	396
5	2,767	2,016	72.8	450
6	3,055	1,684	55.1	371
7	2,488	1,042	41.8	277
8	2,298	1,060	46.1	106
9	2,450	1,142	46.6	345
0	1,677	358	21.3	102
Aucun renseignement	1,178	1,036	87.9	331

D'une façon générale, les cultivateurs possesseurs des meilleurs types de sols ont souscrit plus d'assurance-vie, en ont conservé une plus grande proportion en vigueur et détiennent de plus fortes valeurs de rachat sur leurs assurances que les cultivateurs exploitant des terres pauvres. Cependant, ce rapport ne semble pas se maintenir pour toutes les catégories de sol. Les différences proviennent sans doute de la différence de types et de grandeurs de fermes qui sont associés avec les différentes catégories de sol. On remarquera, cependant, que la répartition des achats est plus directement en relation avec la capacité de souscrire des assurances, capacité qui est fonction de la productivité du sol plutôt que des besoins en tant qu'ils ont trait au sol.

Avoir net

L'avoir net d'un cultivateur représente la valeur de son actif moins la valeur de son passif. Cela représente donc la part nette possédée par le cultivateur dans son entreprise et comprend les biens qu'il laissera éventuellement à ses descendants à sa mort, après paiement de ses dettes, mais non des frais testamentaires. On verra que lorsqu'il s'agit d'assurer l'avenir des personnes à charge, plus l'avoir net est élevé moins on a besoin d'assurance-vie. Entre les groupes de cultivateurs possédant des avoirs nets différents, le besoin moyen de chaque groupe devrait diminuer à mesure que l'avoir net augmente. D'autre part, comme l'avoir net révèle des revenus de même que des ressources financières plus élevées, la capacité de ces groupes à souscrire et à maintenir en vigueur des assurances devrait augmenter dans la mesure où s'accroît l'avoir net. Et de nouveau se pose la question de l'incompatibilité fondamentale qui existe entre le besoin et la capacité de payer en tant que facteurs déterminant le montant d'assurance à souscrire. Le tableau suivant indique les habitudes en matière d'assurance dans leurs rapports avec l'avoir net dans la mesure où ces habitudes ont trait aux critères du besoin et de la capacité de payer.

TABLEAU XXIX. — VALEURS ET ÉTAT ACTUEL DES ASSURANCES-VIE SUIVANT L'AVOIR NET DES CULTIVATEURS

Avoir net (à $1,000 près)	Valeur moyenne des assurances		Pourcentage en vigueur	Valeur moyenne de rachat
	Souscrites	En vigueur		
	$	$		$
Avoir net négatif	2,295	1,046	45.5	170
1,000–5,000	2,152	1,280	59.5	248
6,000–10,000	2,614	1,690	64.6	363
11,000–15,000	2,784	2,166	77.8	554
16,000–20,000	3,357	2,782	82.9	836
21,000–29,000	4,782	3,647	76.3	961
30,000–39,000	5,867	5,827	99.3	1,696
Plus de 40,000	7,341	6,572	89.5	2,485

D'une façon générale, plus le cultivateur possède un avoir élevé plus il achète d'assurance. De plus, ceux qui ont un capital plus élevé maintiennent un plus fort pourcentage de leurs souscriptions en vigueur et détiennent de plus fortes valeurs de rachat sur leurs assurances. Ce rapport direct entre les achats et la capacité de payer est en relation inverse avec le besoin d'assurance en ce qui a trait à l'avoir net.

RAPPORT ENTRE LES QUALITÉS PERSONNELLES DU CULTIVATEUR ET SES HABITUDES EN MATIÈRE D'ASSURANCE

Le besoin d'assurance-vie comme moyen de protection est en relation étroite avec la situation personnelle de l'acheteur éventuel. Comme l'avenir des personnes à charge est le principal point à considérer, le nombre de ces personnes est censé constituer un facteur important quant au montant d'assurance nécessaire. Si l'on suppose que d'autres facteurs déterminatifs des besoins, par exemple d'autres biens, se répartissent au hasard entre les cultivateurs d'un groupe assez grand, les différences entre les nombres de personnes à charge des cultivateurs devraient déterminer directement les différences de besoins en assurance. L'âge des cultivateurs devrait avoir une relation avec les habitudes d'assurance, parce que le programme d'assurance a pour but de parer aux besoins d'une famille grandissante selon les capacités de payer les plus favorables compte tenu des

progrès financiers qui se réaliseront sur la ferme au cours des années. D'autres facteurs, qu'il est plus difficile d'évaluer et d'interpréter, et qui peuvent aussi influencer les habitudes d'assurance, sont l'éducation du cultivateur et de sa femme, le régime social et le milieu dans la mesure où ces facteurs sont liés à la nationalité et au lieu de naissance du cultivateur. On peut maintenant étudier tour à tour les habitudes des cultivateurs en matière d'assurance en regard de chacun de ces facteurs personnels.

Nombre de personnes à charge

Le nombre de personnes à charge au moment de l'enquête, y compris la femme du cultivateur, peut servir à indiquer le besoin du cultivateur en assurance à cette époque. Il doit y avoir un rapport entre les assurances qu'il a souscrites et laissé tomber dans le passé et la situation présente de sa famille telle qu'elle a grandi. Lorsque les cultivateurs sont classés suivant le nombre de personnes à charge pour lesquelles il faut se procurer des assurances, on devrait pouvoir découvrir un rapport direct entre l'importance du programme d'assurance et le nombre de personnes à charge. Le tableau suivant indique les habitudes des cultivateurs de l'échantillon en matière d'assurance en rapport avec le nombre de personnes à charge.

TABLEAU XXX. — VALEURS ET ÉTAT ACTUEL DES ASSURANCES-VIE SUIVANT LE NOMBRE DE PERSONNES À CHARGE

Nombre de personnes à charge	Valeur moyenne des assurances		Pourcentage en vigueur	Valeur moyenne de rachat
	Souscrites	En vigueur		
	$	$		$
0	2,348	1,133	48.2	435
1	2,646	1,582	59.8	406
2	2,715	1,741	64.1	397
3	2,747	1,753	63.8	443
4	3,111	1,788	57.5	480
5	3,207	1,898	59.2	382
6	3,518	2,059	58.5	471
7	2,823	1,257	44.5	294
8	2,926	1,542	52.7	361
9 et plus	3,193	1,630	51.0	364
Aucun renseignement	1,864	1,500	80.5	123

D'une façon générale, chez les cultivateurs de ce groupe, les achats d'assurance ont augmenté légèrement au même rythme que le nombre des personnes à charge. La valeur des assurances maintenues en vigueur a été également plus élevée pour les cultivateurs ayant de nombreuses familles. Ce rapport, cependant, n'est pas uniforme; il semble qu'à mesure que les familles s'agrandissent, la pression exercée par les autres dépenses entraîne la diminution des souscriptions d'assurance-vie. En moyenne, cependant, les habitudes d'assurance de ce groupe semblent être assez étroitement liées à la grandeur des familles. Les exceptions peuvent provenir de différences de besoins que ne modifie pas le nombre de personnes dans la famille et ici, comme ailleurs dans l'analyse, on n'obtient qu'une relation générale.

Âge du cultivateur

Les relations entre l'âge du cultivateur et ses habitudes d'assurance existent probablement de façon surtout indirecte à cause des besoins croissants de la famille grandissante, car celle-ci varie avec l'âge. Il existe aussi un rapport avec

la situation financière; cette dernière augmente en effet avec le nombre des années de travail. Un facteur additionnel qui se rencontre dans plusieurs cas provient de ce que l'avancement en âge n'est pas accompagné d'une accumulation de biens; il s'ensuit une augmentation de besoins en assurance avec l'avancement en âge et les besoins éventuellement plus grands des personnes à charge. La diminution des besoins d'assurance compense cet effet plus direct à mesure que les personnes à charge grandissent et commencent à gagner leur vie. Il semble donc que le montant des assurances nécessaires peut diminuer à mesure que l'âge augmente. Le tableau suivant indique les relations entre l'âge des cultivateurs et leurs habitudes en matière d'assurance.

TABLEAU XXXI. — VALEURS ET ÉTAT ACTUEL DES ASSURANCES-VIE SUIVANT L'ÂGE DES CULTIVATEURS

Âge du cultivateur	Valeur moyenne des assurances		Pourcentage en vigueur	Valeur moyenne de rachat
	Souscrites	En vigueur		
	$	$		$
20–29	2,020	1,653	81.8	310
30–39	2,407	1,487	61.8	226
40–49	2,931	1,660	56.6	391
50–59	3,350	1,956	58.4	540
60–69	2,762	1,536	55.6	490
70–79	2,236	1,242	55.6	636
Aucun renseignement	2,480	1,635	65.9	75

On remarquera que les cultivateurs du groupe de 50 à 59 ans ont souscrit plus d'assurance en moyenne que ne l'ont fait les cultivateurs plus jeunes et plus âgés. Ce groupe a également maintenu plus d'assurances en vigueur que les autres groupes inférieurs ou supérieurs quant à l'âge. D'une façon générale, les valeurs souscrites et les valeurs maintenues par les cultivateurs ont augmenté jusqu'à l'âge de 50 à 59 ans, puis ont diminué au fur et à mesure que l'âge dépassait ce chiffre. Les valeurs de rachat indiquent la valeur des polices en vigueur, sauf pour les âges plus avancés, alors que la durée des polices constituerait un facteur important.

En général, les habitudes en matière d'assurance-vie dans leurs relations avec l'âge des cultivateurs suivent les changements ordinaires quant aux besoins des différentes âges, pour différents montants d'assurance.

État matrimonial des cultivateurs

Lorsqu'on détient des assurances-vie dans le but d'assurer l'avenir des personnes à charge dans l'éventualité du décès prématuré du soutien de famille, les besoins des hommes mariés à ce sujet semblent être beaucoup plus grands que ceux des célibataires dont les personnes à charge ne sont qu'un parent ou encore un proche parent. D'autre part, lorsqu'on détient des assurances-vie comme source d'économie, les assurances peuvent convenir aussi bien aux célibataires qu'à ceux qui ont une femme et une famille. En d'autres cas, l'achat d'assurances-vie peut constituer un bon placement pour les jeunes gens s'ils les effectuent au début de leur vie. Ils se constituent ainsi un avoir au moyen de leurs polices avant que les exigences de la famille viennent prélever une part additionnelle de leurs revenus.

En ce qui concerne les cultivateurs cependant, les économies retournent ordinairement à l'entreprise agricole et s'accumulent sous forme de terrain ou d'autres capitaux agricoles. Le côté économies des assurances-vie n'est donc pas très important d'ordinaire pour la généralité des cultivateurs. Au point de vue du

besoin de protection, les cultivateurs mariés devraient souscrire et maintenir plus d'assurances-vie que les autres groupes qui ont moins de personnes à charge ou qui n'en ont pas du tout. Le tableau suivant représente les achats et l'état actuel des assurances-vie possédées par les cultivateurs célibataires, mariés et veufs représentés dans l'échantillon des formes de la Saskatchewan.

TABLEAU XXXII. — RÉPARTITION DE 2,572 CULTIVATEURS DE LA SASKATCHEWAN SUIVANT LEUR ÉTAT MATRIMONIAL

État matrimonial	Nombre de cultivateurs	Pourcentage
Célibataires	257	10.0
Mariés	2,157	83.9
Veufs ou divorcés	92	3.9
Aucun renseignement	66	2.2
Total	2,572	100.0

TABLEAU XXXIII. — SOUSCRIPTIONS ET ÉTAT ACTUEL DES ASSURANCES-VIE CHEZ 2,572 CULTIVATEURS DE LA SASKATCHEWAN SUIVANT LEUR ÉTAT MATRIMONIAL

État matrimonial	Valeur des assurances		Pourcentage en vigueur	Valeur moyenne de rachat
	Souscrites	En vigueur		
	$	$		$
Célibataires	2,347	1,326	56.5	400
Mariés	2,954	1,771	59.9	423
Veufs ou divorcés	2,706	1,503	55.5	435
Aucun renseignement	3,091	955	30.9	333

Ces chiffres indiquent que les différences dans les achats d'assurances-vie chez ces différents groupes sont conformes aux besoins de protection suivant les exigences des personnes à charge probable. D'autres facteurs qui influencent la somme des achats, comme la capacité de payer, l'emploi des assurances pour d'autres fins, et les effets des différents âges entre ces groupes, sont compris dans ce rapport.

En ce qui concerne les déchéances d'assurance-vie, il ne semble pas exister de différence significative entre ces groupes matrimoniaux. En résumé, les cultivateurs mariés ont souscrit plus d'assurances-vie que les autres groupes et en ont conservé un peu plus. Le montant des valeurs des assurances en vigueur indique que les cultivateurs veufs et divorcés possèdent un avoir plus élevé que les cultivateurs célibataires ou mariés. Une grande partie de cette différence provient sans doute des variations d'âge et de durée des assurances entre les trois groupes de cultivateurs.

Degré d'instruction du cultivateur et de sa femme

Certains facteurs de succès en agriculture, comme un avoir net élevé ou une forte rétribution du travail semblent souvent n'avoir aucune relation avec le degré d'instruction du cultivateur. Cependant, si l'on s'arrête à considérer l'education de la femme du cultivateur, on découvre une relation assez uniforme et directe entre l'éducation d'une part et le succès et le progrès de la ferme d'autre part. Dans les recherches des relations possibles entre les habitudes d'assurance et l'éducation, on a établi le rapport qui existe entre la situation du cultivateur ne matière d'assurance et la moyenne simple pondérée de son instruction et de celle de sa femme.

Il semble que l'éducation influence d'une façon générale les habitudes d'assurance à deux points de vue. En premier lieu, les principes d'assurance sont surtout des applications de mathématiques, et ainsi la compréhension des principes d'assurance est difficile pour ceux qui n'ont pas fréquenté les plus hautes classes de l'école ou l'école supérieure. On peut s'attendre qu'une personne instruite comprenne les principes invoqués et adapte mieux les assurances à ses besoins que ne le ferait une personne privée de ces connaissances.

En plus de pouvoir estimer d'une façon plus exacte ses besoins en assurance-vie, le cultivateur instruit peut, par suite du rapport qui existe entre son instruction et le succès de sa ferme, être plus en mesure de souscrire des assurances. Il joint ainsi la capacité de payer à une estimation plus exacte de la quantité qu'il peut payer, de manière à conserver plus d'assurances en vigueur.

Pour les fins de cette étude, on a classifié les cultivateurs en des groupes établis d'après la moyenne arithmétique des grades atteints par le cultivateur et par sa femme. Le tableau suivant contient les détails de cette classification, de même que le nombre de cultivateurs inclus dans chaque groupe.

TABLEAU XXXIV. — RÉPARTITION DE 2,572 CULTIVATEURS DE LA SASKATCHEWAN SUIVANT LE DEGRÉ D'INSTRUCTION DU CULTIVATEUR ET DE SA FEMME

Degré d'instruction	Nombre de cultivateurs	Pourcentage des cultivateurs
Grades 1–4 incl.	255	9.9
Grades 5–8 incl.	1,620	63.0
Grades 9–10	441	17.1
Grades 11–12	93	3.6
Le cultivateur ou sa femme a fréquenté une école supérieure et l'université, l'école normale, etc.	51	2.0
Aucun renseignement	112	4.4
Total	2,572	100.0

La situation de ces différents groupes en matière d'assurance, à l'égard des souscriptions, du maintien et de la valeur de rachat des assurances-vie figure au tableau suivant.

TABLEAU XXXV. — ACHATS ET ÉTAT ACTUEL DES ASSURANCES-VIE CHEZ 2,572 CULTIVATEURS DE LA SASKATCHEWAN SUIVANT LE DEGRÉ D'INSTRUCTION DU CULTIVATEUR ET DE SA FEMME

Degré d'instruction	Valeur moyenne des assurances		Pourcentage en vigueur	Valeur moyenne de rachat
	Souscrites	En vigueur		
	$	$		$
Grades 1–4 incl.	3,286	1,700	51.7	418
Grades 5–8 incl.	2,820	1,590	56.4	378
Grades 9–10	3,148	2,100	66.7	530
Grades 11–12	3,550	2,457	69.2	778
Le cultivateur ou sa femme a fréquenté une école supérieure et l'université, l'école normale, etc.	2,606	1,733	66.5	484
Aucun renseignement	2,403	1,433	59.6	354

On remarquera que les cultivateurs ayant fréquenté l'école moins longtemps ont acheté moins d'assurance-vie que ceux qui ont complété le cours élémentaire ou ont fréquenté l'école supérieure. En même temps, la proportion d'assurances que ce dernier groupe a maintenue en vigueur a été moindre que dans le cas des autres groupes. Lorsque l'instruction moyenne du cultivateur et de sa femme indiquait au moins trois ans à l'école supérieure, le montant d'assurance souscrit de même que la proportion conservée étaient plus élevés que pour tous les autres groupes.

Lorsque le cultivateur ou sa femme avait fréquenté une école supérieure, la courbe des rapports n'était pas la même. La valeur moyenne plus faible des assurances souscrites par ce groupe peut indiquer des besoins moins grands de la part de personnes plus jeunes ou encore une estimation plus modérée de leur capacité de payer. La proportion plus faible d'assurances maintenues en vigueur laisse croire cependant qu'il n'existe que des rapports indirects entre les habitudes en matière d'assurance-vie et le degré d'instruction.

RÉSUMÉ

Dans un échantillon de fermes de la Saskatchewan décrites dans 5,661 relevés d'entreprises agricoles, obtenus entre les années 1931 et 1946, 2,572 cultivateurs-exploitants avaient souscrit des assurances à un moment donné. De ce nombre, 786 possédaient deux ou plusieurs polices. Le nombre total des polices achetées par le groupe s'élevait à 3,686 d'une valeur nominale totale de près de 7.5 millions de dollars, ce qui revient à dire qu'environ 45 p. 100 des cultivateurs avaient souscrit une moyenne d'environ 1.5 police d'une valeur nominale de près de $2,900 chacune.

De tout le montant souscrit, des polices pour une valeur d'un peu plus de trois millions de dollars ont été abandonnées par 1,061 cultivateurs. Cet abandon représente une déchéance moyenne de $2,875 par cultivateur ou encore une moyenne de $2,275 sur chacune des 1,344 polices en cause.

Dans ce groupe d'assurés le genre de police à vie, 20 paiements, était le plus populaire, constituant environ 56 p. 100 de toutes les polices émises. Les polices à vie ordinaires formaient 15 p. 100 du total, tandis que les assurances collectives,

dont la popularité avait augmenté dans les dernières années de l'enquête, constituaient 12.5 p. 100 du total. Les polices dotation 20 ans et autres modes formaient moins de 10 p. 100.

Les polices d'assurances collectives, caractérisées surtout par des primes relativement faibles, constituent le type de polices le plus stable, puisque 90 p. 100 de toutes les polices émises étaient encore en vigueur au moment de l'enquête. Certaines formes de polices dotation, dont 60 p. 100 étaient encore en vigueur, étaient également assez stables en comparaison des polices à vie ordinaires.

En ce qui concerne les polices à paiements limités payées d'avance ou échues, environ 10 p. 100 des assurances-vie en vigueur étaient acquittées. Les dettes sur les assurances en vigueur s'élevaient à une moyenne de $70 par cultivateur. La valeur de rachat des assurances en vigueur s'élevait à $400 par cultivateur et constituait une proportion considérable de l'avoir net de plusieurs cultivateurs.

Les polices d'assurance-vie d'une valeur nominale de $1,000 formaient environ 40 p. 100 du nombre total de polices. Les polices de $1,000 et de $2,000 formaient plus des trois quarts du nombre total.

Dans l'interprétation de ces résultats il faut garder à la mémoire deux caractères particuliers de l'échantillon. En premier lieu, on a recueilli les données au cours de la période s'étendant de 1931 à 1945. En deuxième lieu, la répartition des régions étudiées est censée représenter toute la province. Chaque région étudiée ajoute donc aux chiffres des variables dans le temps et dans l'espace. Compte tenu de ces deux facteurs, on peut considérer les données obtenues de l'échantillon étudié comme une estimation des habitudes de tous les cultivateurs de la province en matière d'assurances-vie.

OTTAWA
Edmond Cloutier, C.M.G., B.A., L.Ph.,
Imprimeur du Roi et Contrôleur de la papeterie,
1950